

ความคิดเห็นของเภสัชกรชุมชนและประชาชน
ต่อการมียาจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ

นาย ฐานกรณ์ เรืองรัตนโรจน์
นาย ทศพล เลิศวัฒนชัย

โครงการพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาเภสัชศาสตรบัณฑิต
คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2551

OPINION OF COMMUNITY PHARMACISTS AND
PEOPLE UPON OPENING MEDICATION SECTION
IN CONVENIENT STORES

MR. THANAKORN RUENGRATTANAROJ
MR. TOSPON LERTWATTANACHAI

A SPECIAL PROJECT SUBMITTED IN PARTIAL FULFILMENT
OF THE REQUIREMENT FOR
THE BACHELOR DEGREE OF SCIENCE IN PHARMACY
FACULTY OF PHARMACY
MAHIDOL UNIVERSITY

โครงการพิเศษ
เรื่อง ความคิดเห็นของเภสัชกรชุมชนและประชาชนต่อการมียาจำหน่าย
ในร้านค้าสะดวกซื้อ

ลายเซ็น

.....
(นายฐานกรณ์ เรืองรัตนโรจน์)

ลายเซ็น

.....
(นายทศพล เลิศวัฒน์ชัย)

ลายเซ็น

.....
(รศ.ดร.บุษบา จินดาวิจักษณ์)
อาจารย์ที่ปรึกษา

ลายเซ็น

.....
(อาจารย์ มนทยา สุนันทวิวัฒน์)
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

ความคิดเห็นของเภสัชกรชุมชนและประชาชนต่อการมียาจำหน่าย ในร้านค้าสะดวกซื้อ

ฐานกรณ์ เรืองรัตนโรจน์, ทศพล เลิศวัฒนชัย

อาจารย์ที่ปรึกษา: บุษบา จินดาวิจักษณ์, มนทยา สุนันท์วิวัฒน์

ภาควิชาเภสัชกรรม คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

คำสำคัญ: เภสัชกรชุมชน, การมียาจำหน่ายในร้านค้าสะดวกซื้อ, ร้านค้าสะดวกซื้อ

การศึกษานี้ เป็นการศึกษเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษา ความคิดเห็นของ เภสัชกรชุมชนและประชาชนต่อสถานการณ์ที่จะมียาอันตรายวางจำหน่ายในร้านค้าสะดวกซื้อ Extra ในเครือบริษัท เจริญโภคภัณฑ์ ดำเนินการศึกษาผ่านมุมมองผู้เกี่ยวข้อง โดยทำการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก 3 กลุ่ม คือ นายกสมาคมเภสัชกรรมชุมชนแห่งประเทศไทย นายกชมรมร้านขายยาแห่งประเทศไทย เภสัชกรเจ้าของร้านขายยาที่เปิดให้บริการใกล้เคียงกับร้าน Extra จำนวน 2 คน และตัวแทนประชาชน ที่ทำงานในส่วนขององค์กรอิสระ 1 คน นำข้อมูลที่ได้มา วิเคราะห์ พบว่า ตัวแทนผู้ประกอบการและเภสัชกรเจ้าของร้านขายยาแสดงความคิดเห็นว่า ไม่สมควรให้มีการจำหน่ายยาในร้านค้าสะดวกซื้อ เนื่องจาก ในร้านมีสินค้าที่ไม่เหมาะสม เช่น บุหรี่และสุรา จำหน่ายร่วมกับยา ขณะที่เภสัชกรเจ้าของร้านขายยามองว่ากลยุทธ์การขาย ที่เน้นตัดราคาของร้าน Extra จะส่งผลให้จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการในร้านลดลงอย่างมีนัยสำคัญ แต่ตัวแทนผู้ประกอบการร้านขายยา กลับมองว่า กลยุทธ์ดังกล่าว เป็นแรงกระตุ้นที่ดีให้เจ้าของร้านขายยาพัฒนาตนเองและร้านให้ มีคุณภาพจนสามารถแข่งขันกับร้าน Extra ได้ ส่วนความคิดเห็นของ ตัวแทนภาคประชาชนไม่ได้ให้ความสำคัญถึงความเหมาะสมหรือไม่เหมาะสมที่มีการเปิดขายยาในร้านค้าสะดวกซื้อ แต่ให้ความสนใจที่มีการมีเภสัชกรอยู่ประจำตลอดระยะเวลาเปิดทำการเพื่อทำหน้าที่จ่ายยา ดังนั้นสถานการณ์ดังกล่าวจึงถูกรับรู้และประเมินว่า ตัวแทนผู้ประกอบการร้าน ขยายมองว่า เป็นแรงกระตุ้น ให้เจ้าของร้านขายยาเกิดการพัฒนาตนเองและร้านให้สามารถดำเนินกิจการภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวได้ ด้านเภสัชกรเจ้าของร้านขายยามองว่าเป็นภัยคุกคาม สมควรที่องค์กร วิชาชีพ ซึ่งเป็นตัวแทนของผู้ประกอบการจะแสดงบทบาทมากขึ้นในการปรับความคิดและมุมมองจากภัยคุกคาม ให้เป็นโอกาส ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพของร้านยา เพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชน

Opinion of community pharmacists and people upon opening medication section in convenient stores

Thanakorn Ruengrattanaroj, Tospon Lerdwattanachai

Project advisor: Busba Chindavijak^{*}, Montaya Sunantiwat^{*}

^{*}Department of Pharmacy, Faculty of Pharmacy, Mahidol University

Keyword: community pharmacist, medication section in convenient stores, convenient stores

Charoen Pokphand Group has recently opened a drug store named “Exta” as a new line of business with the intention to have medication section in convenient stores. This study is a qualitative study designed to understand the opinion of community pharmacists and people to such situation. The study was carried out by interviewing five key informants including two presidents from organization related to community pharmacy business, two pharmacists owner from independent drug stores nearby Exta and the other one representative from non-governmental organization (NGO). The data revealed that all the four key informants were not satisfied with many unhealthy products, such as cigarettes and liquor, allowed to be sold along with medicines in convenient stores. The two pharmacists mentioned that Exta’s dumping price strategy can significantly decrease numbers of their customers. However, the two presidents saw this situation as opportunity for improving quality of service to compete with Exta. The person with no related profit only focused on having pharmacist on service all the time. From this study, it can be analyzed that this situation can be both threat and opportunity for independent drug store. Consequently, organization related to community pharmacy business should conduct a campaign to urge pharmacists to change their point of view from threat to opportunity. Eventually, quality of service will be improved to meet customers’ desire.